

证券代码：300793

证券简称：佳禾智能

佳禾智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）参与本次2020年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021年4月29日
地点	以网上业绩说明会形式与投资者交流
上市公司接待人员	董事长严文华先生、独立董事吴战篪先生、副总经理兼财务总监杨明女士、副总经理兼董事会秘书富欣伟先生、保荐代表人原烽洲先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：你好，公司股价一直跌，公司有什么措施没有？ 答：您好，公司经营稳定，新客户、新项目、新产品都在稳步按计划推进中，公司一直坚持以良好的业绩和长期成长价值回报投资者。 问题 2：公司订单充足嘛？是到啥时的比较充足？ 答：您好，公司订单是比较充足的，下半年转入旺季，订单将逐步形成收入，谢谢！ 问题 3：东莞市佳芯科技有限公司收入利润情况预计一下？不是芯片嘛？ 答：您好，请关注公司后期定期报告。谢谢。

问题 4: 你好领导。今年关于 VR 产品只是前期做样品阶段吗, 具体是哪些产品?

答: 您好, VR 产品正在按计划推进中。

问题 5: 公司股价跌破发行价, 有没有回购计划! 净利大跌, 有没有搞好成本控制?

答: 您好, 公司持续关注成本控制, 2020 年公司面临了众多挑战, 汇率波动、原材料价格波动、用工短缺、劳动力成本攀升等。为此我们采取了积极的应对措施, 包括: 1、针对公司的汇率风险敞口, 采取了积极的套期保值策略; 2、加强垂直供应链整合。消费电子产品多功能、智能化要求逐年提升, 毛利率却逐年下降。为了更好的适应市场的变化与要求, 我们将加强垂直供应链整合。努力将影响品质、成本、交付的关键供应链打通, 为客户提供更优质的产品, 更高效的交付服务。3、积极推动江西工厂、越南工厂进度, 以解决招工难、用人成本高的问题; 4、关注公司长远的发展, 紧跟 TWS 浪潮, 大力推进 TWS 耳机相关工艺、技术的研发和落地, 争取让能够改善毛利的产品落地。

问题 6: 深圳市派康投资减持情况?

答: 您好, 请以公司公告为准。谢谢。

问题 7: 公司有自己品牌产品, 进行直播销售?

答: 您好, 自己品牌产品没有直播销售。

问题 8: 公司目前有全球知名客户定单?

答: 您好, 目前公司主要客户均为全球电声知名品牌, 有 Harman、华为、荣耀、Skullcandy、Anker、Panasonic、JVC、Pioneer、Elecom、Vmoda、Philips、Walmart、Target、传音、Levono、RHA 等。

问题 9: 越南佳禾建设已完成?

答: 您好, 越南佳禾已建设完成。

问题 10: 讲讲你们那个投资芯片的公司, 最终进展? 谢谢

答：您好，公司目前未投资芯片公司。谢谢。

问题 11：公司未来三年战略规划？

答：您好，公司将持续优化生产布局，积极建设“东莞-越南-江西”三位一体的生产基地，在提高规模化生产能力的同时提升柔性智能制造水平、精细化管理水平，实现降本增效。同时，公司将进一步推行产业链垂直整合计划，在深耕电声领域的同时积极向上游产业链延伸，优化产业布局，进一步增强公司的核心竞争力。

问题 12：公司目前芯片.短缺.？有对芯片投入打算？

答：您好，一切有利于公司中长期发展的产品和业务，公司都会认真考虑，具体情况请以公告为准。

问题 13：公司自主品牌在一季报销量？

答：您好，一季度公司自主品牌的产品销售额为 3900 万元。谢谢。

问题 14：请问独董对于公司业绩下滑背景下，定增扩大经营规模的策略是否认同，及原因？

答：您好，本人作为独立董事，认真履行独立董事的职责，对于公司定增事项已经发表了事前认可意见且发表了同意的独立意见，具体见巨潮资讯网《独立董事对第二届董事会第十四次会议相关事项的事前认可意见》及《独立董事关于第二届董事会第十四次会议相关事项的独立意见》的公告，谢谢！

问题 15：定增的对象有了吗？还是只是一个计划？

答：您好，本次向特定对象发行股票的发行对象为不超过 35 名（含）符合中国证监会规定条件的特定投资者，包括符合规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。其中，证券投资基金管理公司、证券公司、合

格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。最终发行对象由股东大会授权董事会在本次发行申请获得深交所审核通过并由中国证监会作出同意注册决定后，按照中国证监会、深交所的相关规定，根据竞价结果与保荐机构（主承销商）协商确定。若国家法律、法规对此有新的规定，公司将按新的规定进行调整。谢谢。

问题 16：公告的 5000 万的子公司分红款 是计提到二季度了？一季度报表没看到体现啊。

答：利润分配增加母公司报表净利润，但不增加合并报表净利润，相关内容请以定期报告内容为准。

问题 17：公司没有开展外汇套期保值交易？

答：您好，公司有开展外汇套期保值业务。

问题 18：公司是如何保护中小投资者权益的？

答：您好！公司将严格遵守《公司法》、《证券法》等法律法规，依法保护所有股东的权益。谢谢！

问题 19：年报中公告了 2020 年度的利润分配预案，请问在 5 月 10 日股东大会通过该议案后，预计什么时间会实施利润分配？

答：您好，根据《创业板上市规则》的规定，公司应当在股东大会审议通过利润分配方案后两个月内，完成利润分配事宜，公司将根据资金安排，最晚在 7 月 10 日以前实施完毕。

问题 20：公司毛利率低，只是为国外公司代工？目前不断加大生产基地建设，是否对风险进行论证？

答：您好，公司是电声行业领先的 ODM 制造商，建设江西生产基地的必要性和可行性公司做过充分的论证，公司已详细公告，请查阅指定信息平台巨潮资讯网的相关公告。

问题 21：公司定增价是？

答：您好，本次发行股票的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票交易均价的百分之八十（定价基准日前二十个交易日股票交易均价=定价基准日前二十个交易日股票交易总额/定价基准日前二十个交易日股票交易总量）。本次发行的最终发行价格将在公司本次发行申请获得深交所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后，由董事会根据股东大会的授权，和保荐机构（主承销商）按照相关法律、法规和文件的规定，根据投资者申购报价情况协商确定。谢谢。

问题 22：公司销售大幅增长，但利润大幅下降，公司有什么措施？。

答：您好，针对利润下降的情况，公司积极调整战略布局。在业务板块，公司将紧紧抓住行业发展机遇，紧密追踪客户需求，加快技术升级迭代，拓宽自身产品矩阵，为公司培育新的盈利增长点；在生产板块，公司正在建设“东莞-越南-江西”三位一体的生产基地，并不断提升自身柔性智能制造水平，使公司具备更具兼容性、更快响应客户需求的生产能力，实现降本增效；在研发板块，公司将深入布局“新产品、新技术、新器件、新工艺、新系统”的技术研发，为公司的长期发展提供技术支持；在产业布局板块，公司稳步推行垂直整合战略，积极向上游产业链延伸，增强核心竞争优势。

问题 23：请问现在江西佳禾工厂员工人数多少？

答：您好，江西佳禾于 2021 年 1 月试生产，目前生产设备已安装调试完成，已有员工 3100 多人。

问题 24：您好，江西佳禾于 2021 年 1 月试生产，目前生产设备已安装调试完成，已有员工 3100 多人。

问题 25：定增什么时候完成？

答：您好，请以公司公告为准。谢谢。

问题 25: 请问贵公司有没有和苹果在电声领域战略合作?

答: 您好, 公司与苹果有业务合作。

问题 26: 公司向国外供货, 有那些厂家?

答: 您好! 国外主要客户有: Harman、Skullcandy、Panasonic、JVC、Pioneer, Elecom、Vmoda、Philips、Walmart、Target、RHA。

问题 27: 公司销售毛利率下降, 是公司产品无市场竞争力? 今年有高毛利产品上市?

答: 您好, 公司已布局了一些新的产品, 近期会陆续出货, 具体财务数据请以定期报告为准。

问题 28: 华为是公司前五大购货方?

答: 您好, 您的问题涉及到公司与客户签署的相关商业合同中的保密要求, 公司负有相关保密义务。谢谢。

问题 29: 严董好, 公司上市来规模持续扩大, 产业在景气周期。但公司毛利持续下滑。能拆解下原材料和人工成本的占比吗。能展望下后续毛利改善的方向吗?

答: 您好, 2020 年公司面临了众多挑战, 汇率波动、原材料价格波动、用工短缺、劳动力成本攀升等。导致公司毛利率较低。为此我们采取了积极的应对措施, 包括: 1、针对公司的汇率风险敞口, 采取了积极的套期保值策略; 2、加强垂直供应链整合。消费电子产品多功能、智能化要求逐年提升, 毛利率却逐年下降。为了更好的适应市场的变化与要求, 我们将加强垂直供应链整合。努力将影响品质、成本、交付的关键供应链打通, 为客户提供更优质的产品, 更高效的交付服务。3、积极推动江西工厂、越南工厂进度, 以解决招工难、用人成本高的问题; 4、关注公司长远的发展, 紧跟 TWS 浪潮, 大力推进 TWS 耳机相关工艺、技术的研发和落地, 争取让能够改善毛利的产品落地。相信艰难的市场情况是暂时的, 我们的应对策略, 例如新工厂的全

面产能爬坡，也都需要时间来完成，我们持续努力让佳禾变得更好，期待下次沟通时，能让给为投资人看到更为积极的变化。

问题 30：公司近期对越南，江西生产厂建设，什么时候可以实现利润大幅增长？

答：您好，越南工厂已建设完成，江西工厂按计划推进中，公司销售和利润，具有季节性淡旺季的特点，这在近些年来一直是比较明显的，从公司近年的财报中可以看到，每年的一季度都是处于淡季，利润较低，甚至亏损。二季度开始转暖，下半年转入旺季，对全年的利润贡献率主要体现在下半年。目前从今年的订单情况看，应也是这样的情况。具体数据请关注公司后期公布的定期报告，谢谢！

问题 31：公司什么时候可以实现赢利？

答：您好，一季度因受汇率影响、江西生产基地产能未能完全释放等因素，一季度未能实现赢利，相信随着产能利用率的提升，稳定的客户订单，经营局面一定会得到改善，具体以公司公告的定期报告为准。

问题 32：尊敬的管理层，您好。公司在 2020 年以来经营规模快速扩张，行业也在顺周期。但是观察到毛利持续下行，21 年 Q1 不到 10%，能否简介下毛利下降的原因，包括产品组合和材料成本上升的占比；也请管理层展望毛利改善的方向。

答：您好，导致公司毛利率较低的原因：1、公司大约 67% 的收入以美元结算，因此受到美元对人民币贬值的不利影响，拉低了整体毛利率水平；2、新冠肺炎疫情蔓延、原材料成本和劳动力成本持续攀高；3、产品结构因素：新产品收入增加，拉低整体毛利率水平。2020 年公司面临了众多挑战，汇率波动、原材料价格波动、用工短缺、劳动力成本攀升等。为此我们采取了积极的应对措施，包括：1、针

对公司的汇率风险敞口，采取了积极的套期保值策略；2、加强垂直供应链整合。消费电子产品多功能、智能化要求逐年提升，毛利率却逐年下降。为了更好的适应市场的变化与要求，我们将加强垂直供应链整合。努力将影响品质、成本、交付的关键供应链打通，为客户提供更优质的产品，更高效的交付服务。3、积极推动江西工厂、越南工厂进度，以解决招工难、用人成本高的问题；4、关注公司长远的发展，紧跟 TWS 浪潮，大力推进 TWS 耳机相关工艺、技术的研发和落地，争取让能够改善毛利的产品落地。

问题 33：管理部门，公司股价一直新低，今年前几个月亏这么多，是什么原因？

您好，一季度受美元汇率持续下跌造成汇兑损失 617 万元，东莞-越南-江西”三位一体的生产基地建设造成管理费用增加了 537 万元，生产答：基地产能正处在爬坡阶段，部分产品材料成本上涨，导致综合成本上升是一季度净利润下降的主要原因。

问题 34：经营层面：毛利持续下降，20 年 4q 到 10%以内，低于同行，公司能否结合产品组合介绍毛利下行原因，以及将来展望？研发投入占比持续上升，在 roe 低于 6%如何保持经验利润高于市场资金成本，投资受益低也不利于股份增发，公司考虑降低研发支出吗？市值管理部分：十大流通股东，没有机构，早期投资人积极减持，公司是否考虑加强市值管理，维护投资人利益？此外，股价股权激励价差小于 3 元，也不利于提高员工积极性。

答：导致公司毛利率较低的原因：1、公司大约 67%的收入以美元结算，因此受到美元对人民币贬值的不利影响，拉低了整体毛利率水平；2、新冠肺炎疫情蔓延、原材料成本和劳动力成本持续攀高；3、产品结构因素：新产品收入增加，拉低整体毛利率水平。2020 年公司面临了众多挑战，

汇率波动、原材料价格波动、用工短缺、劳动力成本攀升等。为此我们采取了积极的应对措施，包括：1、针对公司的汇率风险敞口，采取了积极的套期保值策略；2、加强垂直供应链整合。消费电子产品多功能、智能化要求逐年提升，毛利率却逐年下降。为了更好的适应市场的变化与要求，我们将加强垂直供应链整合。努力将影响品质、成本、交付的关键供应链打通，为客户提供更优质的产品，更高效的交付服务。3、积极推动江西工厂、越南工厂进度，以解决招工难、用人成本高的问题；4、关注公司长远的发展，紧跟 TWS 浪潮，大力推进 TWS 耳机相关工艺、技术的研发和落地，争取让能够改善毛利的产品落地。研发费用投入：公司未有减少研发费用投入的打算，研发支出是保证公司长期竞争力的重要投入，当下正是 TWS 耳机渗透率提升、新产品诞生的关键时期，加快研发投入并加速研发成果落地，对于在变动的市场中抢占市场份额至关重要。公司 2020 年受到众多外部因素的影响，导致 ROE 水平较低，相信等外部环境改善后，相关情况会好转，但我们不会为眼前的财务数据，牺牲公司长期的发展目标。公司在不断加强与投资人的沟通，加强市值管理，维护投资人利益，从本质上说，做好公司经营，争取业绩增长，是我们的首要任务。员工激励事项是我们与员工探讨后，做出的慎重决策，价差较小也是给员工的压力和动力，很多时候重要性不在于价差有多少，而在于公司员工持股以后，只要把公司经营好，股价自然而然就会上涨，员工与投资人共同受益。

问题 35：请问公司有没有股票回购计划？

答：您好！请以公司公告为准。谢谢！

问题 36：目前国内主要客户有哪些？

答：您好，目前国内主要客户有华为、荣耀、Anker、传音、Levono。

附件清单	无
日期	2021 年 4 月 30 日